

# Geen product, geen winst, maar wel dromen van een multinational

Carel Grol

## Groningen

‘Dit is het hart van ons bedrijf.’ Bestuursvoorzitter Govert Schouten van het Groningse biotechbedrijf Mucosis staat in een laboratorium. Rechts warmhoudkasten, links koelkasten, op tafel staat een vreemd apparaat waar een aantal slangetjes uit komt. Uit een koelkast pakt hij een reageerbuisje met troebele vloeistof. Dat zijn behandelde melkzuurbacteriën, dé technologie die het bedrijfje groot moet maken.

Mucosis ontwikkelt op basis van een relatief eenvoudige techniek een baanbrekend griepvaccin, FluGEM. Het bijzondere ervan is dat het als een spray in de neus wordt ingebracht. Er komt geen naald aan te pas.

Het bedrijf van Schouten zit in een vroege fase, de ‘early stage’ in jargon. Mucosis bestaat uit slechts vier mensen en heeft nog geen product op de markt. De producten die de medewerkers ontwikkelen, zijn preklinisch: ze worden nog niet op mensen getest. Waarschijnlijk gebeurt dat pas op zijn vroegst in 2010. Over winst wordt voorlopig nog helemaal niet gepraat.

In augustus 2007 wordt Mucosis operationeel. Net als bij veel bedrijven uit de sector staat ook hier durfkapitaal aan de basis. Drie grootaandeelhouders steken  $\approx$  3 mln in het bedrijf. ‘Met dat geld kunnen we ruimschoots de winter door’, zegt Schouten. ‘Daarnaast zijn we actief bezig met de vervolgfianciering. De drie huidige investeerders hebben al aangegeven dat ze betrokken willen blijven.’

In november 2008 treedt Schouten (41) aan als de nieuwe bestuursvoorzitter. De technologie achter FluGEM is dan al ontwikkeld. Schouten bedenkt een nieuwe toepassing. ‘Ik heb bij Crucell gewerkt en was daardoor erg bekend in de wereld van griep.’

FluGEM werkt als volgt. Een melkzuurbacterie wordt onschadelijk gemaakt en vervolgens worden daar griepantigenen aan geplakt. Dat wordt verwerkt in een spray, die in de neus kan worden gespoten. De technologie met de ontmantelde melkzuurbacterie en de antigenen is plug-and-play, aldus Schouten. ‘We ontwikkelen een medicijn tegen griep, maar het werkt ook bij andere ziekten. Malaria, hepatitis B, het werkt altijd in de ziekten die we hebben getest.’ Hij verwacht dat de techniek in de toekomst ook breder zal worden toegepast.

De spray heeft twee voordelen, zegt Schouten. Ten eerste beschermt het de mensen beter tegen griep, omdat het wordt aangebracht in de holtes en de slijmvliezen. Daar komt ook het griepvirus binnen. ‘Met Mucosis word je sterker aan de poort. Bij een griepprik heb je dat niet.’

Ander pluspunt is de gebruiksvriendelijkheid. ‘Zonder naald heb je minder gekwalificeerde mensen nodig. Kinderen zijn bang voor naalden. Wij bieden een patiëntvriendelijk alternatief.’

Het bedrijf heeft bewust gekozen voor een griepmedicijn. ‘Dankzij de pandemische dreiging staat die ziekte weer op de kaart’, aldus Schouten. ‘Wereldwijd zijn er jaarlijks een half miljoen ziekenhuisopnames gerelateerd aan griep, in de VS sterven er ieder jaar 40.000 mensen aan. Nu wil de Amerikaanse overheid alle jeugd tussen de zes maanden en 18 jaar een griepvaccin geven. Ieder jaar weer. Dat is een enorme markt.’



**Govert Schouten, bestuursvoorzitter van biotechnologiebedrijf Mucosis.**

Foto: Jeroen van Kooten

Schouten is ervan overtuigd dat Mucosis kan slagen. ‘De grootste bedreiging voor een biotechbedrijf is het tegenvallen van werkzaamheid van de technologie in de mens. Die kans acht ik bij ons buitengewoon klein, maar dat blijft wel boven je hoofd hangen.’

Voordat Mucosis de markt bereikt, zijn er jaren verstreken, beseft ook Schouten. Hij erkent dat het lastig is. ‘Ook voor bedrijven die wel omzet draaien. Niemand weet hoe lang de economische malaise aanhoudt. Misschien wel drie of vier jaar. Het is afwachten. Maar de huidige investeerders zijn vol vertrouwen. Dat is een comfortabel idee.’

Ondertussen ontbreekt het niet aan ambities. Mucosis streeft naar een jaarlijkse verdubbeling van het aantal werknemers. De eerste klapper moet komen wanneer Mucosis de eerste klinische testfase heeft doorlopen. Een medicijn op eigen kracht naar de markt brengen kost honderden miljoenen, geld dat het kleine bedrijf niet heeft. ‘We zullen het product onder licentie moeten brengen. Dat creëert ook draagvlak wanneer andere bedrijven werken met de techniek.’

Volgens Schouten zijn er veel partijen bezig met naaldvrije vaccins. ‘Maar niemand heeft onze techniek. Als ik nu antwoord moet geven op de vraag of dit een multinational wordt, dan zeg ik ja. Maar of dat autonoom is, dat betwijfel ik. Er zal naar ons worden gekeken. Ook door de grote farmabedrijven.’